



---

## Si quieres saber, pregunta.

A pesar de todas las discusiones bizantinas que se quieran tener al respecto, hoy en un despacho de abogados lo crítico para triunfar no son los conocimientos. Y no lo son, no porque yo quiera o porque yo lo diga, sino porque sencillamente los conocimientos están al alcance de cualquiera. En un mundo donde todo esta en Internet, saber cosas, no es una diferencia, no es una ventaja competitiva, entre otras muchas razones porque los clientes no pueden saber lo que tu sabes, no tienen ninguna posibilidad de saberlo y porque todo el mundo que oferte servicio jurídico va a decir que sabe, y el cliente seguirá sin saber quién sabe y quién no.

Su elección va a venir pues determinada por factores que poco tienen que ver con nuestra sapiencia jurídica y mucho con otras cosas que normalmente muy poco tienen que ver con ella. Para individualizar el discurso a lo mejor la pregunta que nos podemos hacer es ¿porqué mis actuales clientes me han escogido a mi?. Conocer las poderosas razones por las que un cliente me ha elegido en el pasado me puede ayudar a encontrar con más facilidad clientes en el futuro.

Al final para saberlo normalmente basta con preguntarlo, y la gente lo suele decir, sobretodo si esta satisfecha con el servicio.

Por ello, a lo mejor en vez de hacer grandes “brindis al sol” con las grandes cosas que seguramente este año tampoco haremos, nos podríamos plantear algo tan sencillo como preguntar a 5 clientes referencia ( y de ...